



Донецький державний  
університет управління

НАЗВА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## Event – маркетинг

КАФЕДРА

### маркетингу

РОЗРОБНИК

## Хороших Вікторія Валеріївна

к.держ.упр., доцент

[khoroshykh.v@inbox.dsum.edu.ua](mailto:khoroshykh.v@inbox.dsum.edu.ua)

ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**5**

кредити ЄКТС  
(150 годин)

**42**

годин контактна робота з викладачем  
(14 годин лекцій;  
28 годин семінарських занять)

**108**

години - самостійна робота

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

**перший**

бакалавр

МОВА ВИКЛАДАННЯ

**українська**

ФОРМА КОНТРОЛЮ

**залік**

СТАТУС ДИСЦИПЛІНИ

- вибіркова для спеціальності 075 «Маркетинг»
- вибіркова для всіх здобувачів вищої освіти

ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

опанування знань з дисципліни «Маркетинг», «Паблік рилейшнз», «Маркетингові комунікації»

МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

формування сучасної системи поглядів і набуття практичних навичок щодо подієвого маркетингу, формування практичних навичок з організації Event - заходів.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### Модуль 1. Event-маркетинг як система організації подій

- Тема 1. Поняття Event-маркетингу
- Тема 2. Цілі та принципи організації подій
- Тема 3. Формати спеціальних заходів

### Модуль 2. Специфіка планування спеціальних заходів

- Тема 4. Класифікація спеціальних заходів
- Тема 5. Етапи створення спеціальних заходів
- Тема 6. Особливості роботи зі спонсорами

### Модуль 3. Реалізація та проведення спеціальних заходів

- Тема 7. Етапи роботи з учасниками подій
- Тема 8. Особливості проведення різноманітних подій
- Тема 9. Оцінка ефективності спеціальних заходів

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

- застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу;
- використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію;
- пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта;
- виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;



## Донецький державний університет управління

- діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

### МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ НАВЧАННЯ

- традиційні та проблемні лекції;
- семінарські заняття;
- колективного групового навчання, технологій ситуативного моделювання, технологій опрацювання дискусійних питань в т.ч. індивідуального

### РЕГЛАМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ

#### **Шкала оцінювання з навчальної дисципліни: 100 балів.**

Розподіл рейтингових балів за видами навчальної роботи:

- Виконання завдань на практичних заняттях – ~ 15 балів.
- Виконання поточних контрольних робіт – ~ 15 балів
- Складання кожного письмового модульного контролю – всього 40 балів;
- Виконання творчо-пошукового завдання – ~ 15 балів
- Виконання завдань ділової гри – ~ 15 балів

#### **Умови ліквідації заборгованостей з поточної роботи:**

перескладання підсумкового модульного контролю студентами, які отримали рейтинговий бал за модульний цикл, що відповідає незадовільній оцінці, проводиться не пізніше двох тижнів після атестаційного. Позитивні оцінки з модульного циклу в цілому та його складових не підвищуються.

#### **За рішенням викладача або кафедри нараховуються заохочувальні бали за наступні види робіт:**

- за систематичну продуктивну активність під час проведення аудиторних занять;
- за виконання завдань підвищеної складності (конкретне значення визначає викладач);
- за участь у конференціях, олімпіадах, іншій науковій, методичній роботі тощо.

#### **Підсумкове семестрове оцінювання навчальної роботи студента:**

Шкала оцінювання ЄКТС	Визначення	Чотирибальна національна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
A	Відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	Відмінно	$90 \leq RD \leq 100$
B	Вище середнього рівня з кількома помилками	Добре	$82 \leq RD < 89$
C	Загалом правильна робота з певною кількістю помилок		$74 \leq RD < 81$
D	Непогано, але зі значною кількістю недоліків	Задовільно	$64 \leq RD < 73$
E	Виконання задовольняє мінімальні критерії		$60 \leq RD < 63$
FX	Можливе повторне складання	Незадовільно	$35 \leq RD < 59$
F	Необхідний повторний курс з навчальної дисципліни		$RD < 34$



## Донецький державний університет управління

ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

### Основна література:

1. Ткачук О. Event - важлива складова сучасного PR // Маркетинг в Україні. - 2010. - № 1. - С. 34-39
2. Берегова О. М. Комунікація в соціокультурному просторі України: технологія чи творчість / О. М. Берегова. — К. : НМАУ ім. П.І. Чайковського, 2006. — 388 с.

### Англомовні видання:

1. Kottler Philip, Keller Kevin Lane Marketing Management, 15th Edition. Pearson, 2016. 816 p.
2. Kotler, Philip T. Armstrong Gary Principles of Marketing, 17th Edition. Pearson, 2017. 737 p.

### Інтернет джерела

1. Ивенторы и клиенты: Есть контакт! [Електронний ресурс] // Ассоциация ивенторов Украины. -Режим доступу <http://www.aeu.com.ua/news/show/id/12/page/6/menu/53/lang/ru>. ~ Назва з екрану
2. Киевский EVENT сезон'08. Событие сезона для ивенторов [Електронний ресурс] // Украинская выставочная компания «ВнешЭкспоБизнес». - Режим доступу : [http://www.vneshexpo.kiev.ua/proekty/event\\_seson.htm](http://www.vneshexpo.kiev.ua/proekty/event_seson.htm). - Назва з екрану
3. Event-рынок Украины сократился на 50% - держатся сильнейшие [Електронний ресурс] // Magic advertising. - Режим доступу : <http://www.magic-events.com.ua/news/text3/>. - Назва з екрану